

MBX BOOST-METHODE



1. MBX BOOST

Dem Anspruch folgend, generierte Ergebnisse der MBX Tragfähig zu gestalten und zu überprüfen, inwieweit sie sich finanziell tragen oder inhaltlich skalierbar sind, haben wir die MBX Boost-Methode entwickelt.

Die MBX Boost-Methode basiert auf Company Builder oder Kapitalgeber Strategien und ist an die Bedürfnisse der Kreativwirtschaft angepasst. Im Gegensatz zu ihrem Ursprung

1. unterscheiden wir zwischen Business-Konzepten und Inhalten, die skaliert werden.
2. setzen wir auf ein organisches, und damit größtmögliches Wachstum der Idee in Kombination mit der nachhaltigsten Umsetzung.

Der iterative Ansatz zur Entwicklung einer tragenden Idee unterstützt die Milestone-Etappen zur Überprüfung der Erfolgchancen. Der Vorteil: Fehler sind nicht kapitalstark, Ergebnisse können unter nahezu realen Bedingungen eruiert werden. Wir schätzen nicht den Umsatz, Traffic, Reichweite, sondern können ihn berechnen.

Der Zeitraum, um die MBX Boost zu durchlaufen, beträgt sechs Monate, danach wird eine Geschäftsidee oder ein kommunizierender Inhalt umgesetzt oder verworfen.

MBX BOOST

Konzept / Inhalt / Haltung / Netzwerk / Skalierung

Beschreibe deinen Strategie Fit (Inhalt, Netzwerk, Haltung, Strategie) Welcher Umfang? Welche Abhängigkeiten? Was soll skaliert werden?

2 Tage Research (Bedarf, Zielgruppe, Akzeptanz, ähnliche Inhalte, Mehrwert, def. Skalierbarkeit)

20 min Einordnen anhand der Skalierungsform Strategie Fit / Franchise Fit

INPUT

IDEA FIT - 3 MIN

IDEA ECONOMICS - 2 TAGE

[VC] OR STRATEGIE FIT FRANCHISE FIT
20 MIN

Produkt / Dienstleistung

Skalieren

beschreibe deinen Strategie Fit Produkt Umfang und Abhängigkeiten

3 Tage Research: Markt, Wettbewerb, Skalierbarkeit, erste Informationen für den Business Case

20 min Einordnen anhand der Skalierungsform ob VC / Strategie Fit

STOP OR GO

PROOF OF BOOST
PROOF OF CONCEPT

STOP OR GO

Seitens MBX werden fehlende Partner, Kompetenzen eingeschätzt und gesucht

2 Tage Werbetest Landingpage, Conversion, Clickrates, Telefonumfragen, Vorstellung der Idee bei Zielgruppe, Umfragen / Resonanz

2 Wochen Nutzer Research

Belastbarkeitstest des Business Case

3 Tage simulierter Funnel, Aktivitätstest oder Sales Test oder Akzeptanz Test

Stop or Go

Qualifizierter Test des Case

TUNE THE CONCEPT

SMOKE THE TEST - 2 TAGE

USER INTERVIEWS - 2 WOCHEN

BUSINESS CASE - 2 WOCHEN

FUNNEL TEST - 3 TAGE

MBX TEST - 3 MONATE

Seitens MBX werden fehlende Partner, Kompetenzen eingeschätzt und gesucht

2 Tage Werbetest Landingpage Conversion, Klickrates, Telefonumfragen, Vorstellung der Idee bei Zielgruppe, Umfragen / Resonanz

2 Wochen Nutzer Research

Belastbarkeitstest des Business Case

3 Tage simulierter Funnel, Sales Test

20 min Einordnen anhand der Skalierungsform ob VC / Strategie Fit

Qualifizierter Test des Case

STOP OR GO

PROOF OF BOOST POTENTIAL
PROOF OF CONCEPT
FUNERAL OR RELEASE PARTY

STOP OR GO